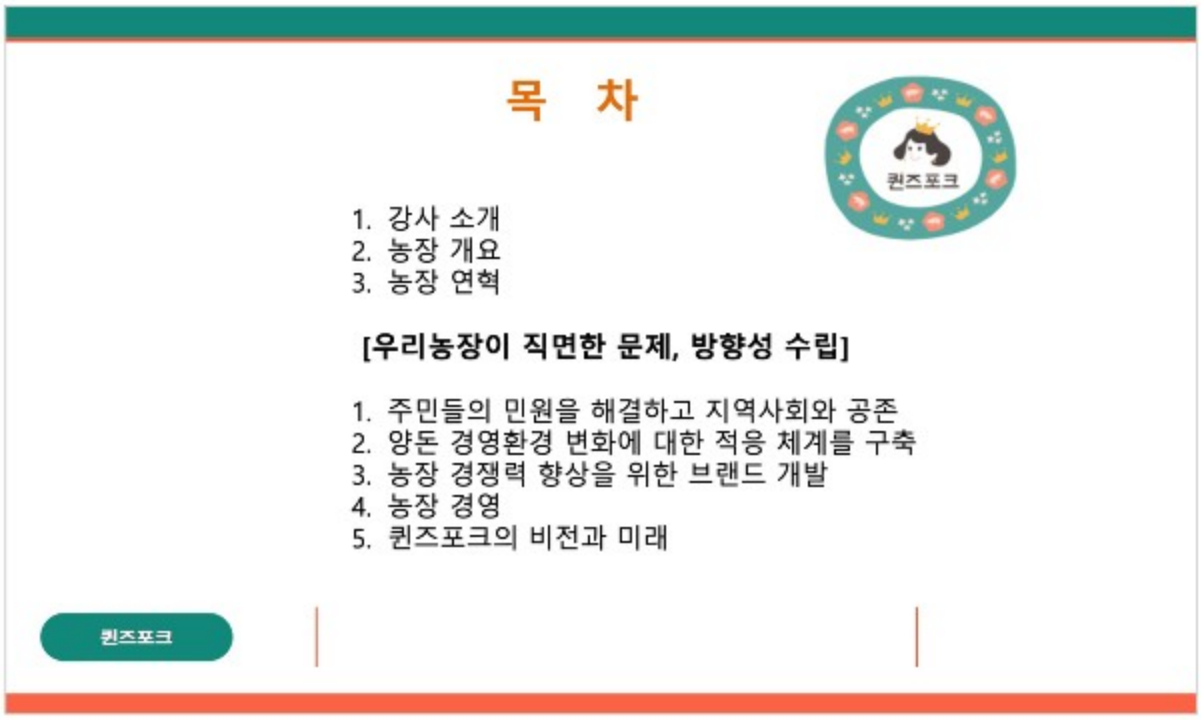
양돈농가, 새로운 가치를 발견하다

– 데이터 기반 양돈 경영, 6차산업, 퀸즈포크



정 수 정 이사
정진영농조합법인



1. 강사 소개



- 삼성물산 재무팀 근무(2004.1~2013.7)

- 재무ERP 시스템
- 연결결산업무
- 국제회계기준(K-IFRS) 도입 PJT 수행



- 미국회계사(AICPA) 합격



- 경영학 석사 취득

- 서울대학교 경영대학원
- 해외 SCI급 논문 게재



- 축산경영학 박사 취득

- 건국대학교 식품유통,경제학
- 2023 축산경영학회 논문발표 '돼지고기 비선호부위 재고가 선호부위 가격에 미치는 영향에 관한 연구'

2. 농장 개요



항 목	내 용
모돈 규모	530두
총 사육 두수	8,200두
사육 형태	일괄 사육
관리 시스템	주간 관리
사료, 정액, 종돈	도드람조합 전이용, 브랜드 출하
분뇨처리	정화방류, 액비 순환

3. 농장 연혁



2005년 돼지농장 설립
2008년 농장 HACCP인증
2016년 강원축산경진대회 품질우수상
2017년 강원축산경진대회 장려상 수상
2018년 깨끗한 농장 인증
2019년 도드람양돈조합 성적향상우수상 수상
2020년 직영정육점 포크스테이션 오픈
2020년 원즈포크 브랜드 런칭(상표권출원)
2021년 소비자가 선택한 최고의 브랜드 수상
2021년 MSY 25두 클럽가입(도드람양돈농협)
2021년 KBS인문다큐 "삼겹살랩소디", "역전의 부자 농부" 외 다수 방송 출연
2022년 MBN "서민 갑부"외 다수 방송 출연
2022년 현대백화점 식품관 팝업 입점
2022년 무항생제 농장인증

Q. 우리 농장이 직면한 문제들



지역주민들의 지속적인 민원

농장 주변에 수많은 플래카드가 붙고
수시로 민원 전화가 옴, 정신적 고통



돼지고기 도매가격의 변동성과 수입 물량 증가로 가격 하락 리스크

계절 요인 및 외부 환경요인에 따른 돼지고기 가격 변동 리스크가 크며, 이는 양돈 경영 리스크로 작용



강원도 돼지고기 경쟁력 인식

일교차가 크고 고도가 높은 지역적 특성으로 돼지고기 맛이 좋다는 평이 많았으나, 실질적인 시장가치 프리미엄으로 평가되기는 역부족

A. 농장 경영 방향성 수립

① 주민들의 민원을 해결하고 지역사회와 공존할 수 있는 방안을 모색!
② 경영환경 변화에 대한 적응 체계를 구축하여 양돈업의 지속가능성을 확보!
③ 외부 환경 및 가격변화에 강한 농장 자체 경쟁력(프리미엄) 확보!

① 주민들의 민원을 해결하고 지역사회와 공존 : 악취 저감시설 개발

- 적정 사육밀도 대비 여유 있는 돼지 입식 (두당 1.1~1.2 m²)





- 플링패드를 활용한 악취 저감시설 (처감악취 저감효과 60~70%)





- 돈사 피트 내 액비 순환을 활용한 악취 저감시설(처감악취 저감효과 70~80%)





① 주민들의 민원을 해결하고 지역사회와 공존 : 농장 앞 휴게소 운영을 통한 지역환경 재생 사업







- 농장 근처 휴게소 매입(민원 해결)

민원으로 인해 유휴시설이었던 휴게소를 매입 후 농장 자체 생산된 돼지고기를 테마로 정육점과 식당 오픈, 편의점, 카페 오픈 → 지역사회 편의시설 제공

- 휴게소가 6차산업 기지로 변신

휴게소 내 정육점에서 가공한 돈육을 판매하고 이것을 이용한 요리를 개발하여 식당에서 판매하기 시작함, 휴게소가 휴게 공간 및 모임 공간, 시식 공간의 역할을 하기 시작

- 휴게소가 지역사회와 소통 및 민원대응 채널

1. 농장 앞 휴게소(식당, 정육점, 카페) 운영을 통해 지역사회 소통 채널 역할, 민원 대응 역할
2. 농장 방문객 접견 장소의 역할 (차, 음식, 휴게 공간)

② 양돈 경영환경 변화에 대한 적응 체계를 구축 : 돈육 식품 플랫폼 구축











- **퀀즈포크 브랜딩의 시작**

휴게소 내 정육점 가공장에서 최적의 맛을 위한 사양관리 방식과 가공 방법, 포장방법 배송 방법을 찾아 차별화하니 점차 고객이 늘어나기 시작하고 단일농장의 브랜드인 퀀즈포크가 알려지기 시작함

- **휴게소 내 식당 및 구이존을 이용해 돼지고기를 활용한 요리 및 가공품 개발 및 판매 :**

숙성 돈가스, 고추장불고기+쌈, 간장불고기+쌈, 생돼지고기 김치찌개, 돈가스+냉면, 돈가스+불고기, 숙성 구이 메뉴 등

휴게소 내 정육점에서 직접 세절 및 가공한 돈육을 현장 및 온라인에서 판매하고 이것을 이용한 요리를 개발하여 식당에서 판매하기 시작함, 휴게소가 돈육 식품 플랫폼 역할을 수행함

② 양돈 경영환경 변화에 대한 적응 체계를 구축 : 돼지고기의 균형있는 소비를 위한 연구/고민




돼지고기 비선호부위 돼고기
삼겹살 가격에 미치는 영향에 관한 연구





- **양돈 시장 현황 및 이슈 관련 업데이트, 연구, 세미나, 토론회 참석 :**

양돈업 종사자이자 돼지고기 판매자, 소비자로서 양돈 시장 현황에 관련된 이슈를 적극적으로 파악하고 제언

② 양돈 경영환경 변화에 대한 적응 체계를 구축 : 셀프 바비큐장 운영







- 코로나19 이후 활성화된 캠핑문화에 발맞춰 셀프 바비큐장을 오픈하여 돼지고기구이 체험과 자연 체험을 통해 소비자들에게 복합 경험을 제공
- 자체 농장 브랜드 퀸즈포크 홍보 효과 및 고객 충성도를 이끌어냄
- 지역 특산물을 활용한 음료 및 간식 개발 및 판매를 통해 지역사회 협력 및 지역경제 활성화 및 고용창출에 기여
- 단체 바비큐 구이 서비스 제공 등을 통한 추가 수익 창출



③ 농장 경쟁력 향상(품질, 출하)을 위한 브랜드 개발 : 퀸즈포크 런칭

브랜드 컨셉

- 젊은 자매가 직접 키워 판매하는 슈퍼푸드 퀴노아를 먹인 프리미엄 돼지고기로, 여왕의 식사에 오를 만큼 청결하고 맛있는 품질을 갖추었다는 의미를 담음.

퀸즈포크

주요 타겟 고객

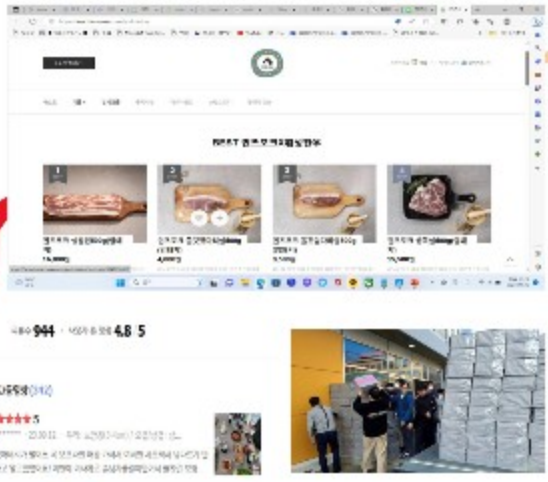
- 진취적으로 사회활동을 하면서도 좋은 식재료를 이용하여 본인 또는 식구들의 건강을 챙기고자 하는 20~50대 여성

고객 가치

- 농장에서 출하된 암돼지를 매주 특정일에 도축하여 1일 배송하는 콜드체인 시스템으로 도시에 사는 고객들도 최상 품질의 돼지고기를 즐길 수 있음.

직접 키운 좋은 품질의 돼지고기만 가장 신선하고 정갈하게 판매한다는 원칙을 고수하고 있습니다. 내가 먹는 돼지고기가 농장에서 식탁까지 어떻게 왔는지 전 과정이 지면스럽게 설명되 나가는 것이 유자산업을 지향하는 퀸즈포크의 가장 큰 강점입니다. 농장에서 균일한 품질을 유지하고, 현장에서 좋은 상품을 제공하여 믿고 먹을 수 있는 퀸즈포크의 가치를 지켜 가는 것이 지속가능한 브랜드의 원동력입니다.

③ 농장 경쟁력 향상(품질, 출하)을 위한 브랜드 개발 : 온라인 판매



- 네이버 전용 스토어 개설 및 온라인 판매
- 젊은 여성들이 선호하는 포장재 개발
  (댓글에 포장재 칭찬 많음)
- 온라인 상품 사진 최상 퀄리티
- 가정간편식 조리를 위한 상품 개발
  (불고기, 돈가스, 함바그 등)
- 캠핑문화를 반영한 특수정형 부분육 판매
  (숄더력, 스퀘어렉 등)
- 지역특산품(횡성한우) 콜라보 상품 개발 등
- 인플루언서 협찬을 통한 온라인 판매 강화

③ 농장 경쟁력 향상(품질, 출하)을 위한 브랜드 개발 : 현장 판매 및 특정요일 당일 집 앞 배송 시행





- 지역주민에 대한 할인 판매 및 특정 요일 현장 이벤트 시행(수요일 돼지 잡는 날, 발골분 20% 할인 행사)
- 정육식당 운영을 통한 판매 시너지
- 각종 지역행사 후원을 통한 마케팅
- 식당의 구이존 운영을 통한 경험 소비 제공
- 특정요일 집 앞 당일 배송 실시
  (FARM TO TABLE)
- 휴게소 뒤 바비큐장 운영



③ 농장 경쟁력 향상(품질, 출하)을 위한 브랜드 개발 : 방송 출연을 통한 홍보







[150회] 7천 500두 돼지로 연매출 30억! MBC정전적자농부 · 조회수 67만회 · 2년 전

- 방송 출연을 통한 양돈장 이미지 쇄신 및 지역에서의 입지 강화
- 자체 브랜드 홍보 및 마케팅 효과
- 촬영 과정을 통한 브랜드 스토리 정립 및 강화
- 방송 이력을 바탕으로 유사 방송 섭외 요청

④ 농장 경영





- 지속적 벤치마킹 – 우수농장사례 접목(임신돈 등지방 측정, 자가 백신)
- 정기 컨설팅 – 질병관리, 사양관리, 환기관리(월 1회)
- 현장 정기점검(일 1회 이상)
- 직원 카톡방 운영 – 실시간 소통, 업무지시, 교육
- 일일 생산 보고 및 피드백
- 일일 데이터 집계 통한 일일 자체 개발 생산일지 작성
- 데이터에 기반한 생산계획, 실행, 평가
- 성적별 인센티브제 시행
- 농장 사양관리/현황 데이터베이스화
- 월별 경영분석



④ 농장 경영

정진영농조합법인 생산 성적 및 목표

	2021	2022	2023.8	2024목표
모돈 두수	533	525	536	530
분만율	89.21	85.35	91.79	92
모돈 회전율	2.41	2.5	2.47	2.5
PSY	25.9	26.5	27.4	28
MSY	25.1	25.7	*집계중	26

④ 농장 경영

• 농장장 없는
중앙통제 시스템

PROS



- 지시 사항 즉각 전달
- 즉시 피드백
- 문제 발생 시 빠른 대처
- 원활한 의견교환 및 토론에 의한 해결책 도출

CONS

- 1인 컨트롤 타워 시스템으로 개인 역량 의존도 높음
- 컨트롤 타워 부재 시 통제 어려움

시스템화를 위한 고민 중
(중간관리 인력?
인센티브제 강화?
IT 프로그램?)

④ 농장 경영

PROS

• 데이터에 기반한 농장 경영

CONS





- 일별 생산일지 : 입일 집계를 통해 농장 실시간 관리현황 파악
- 주차별 돼지 개체 재고관리 : 선입선출 재고관리를 통해 실시간 재고 현황 파악, 주차별 체중에 근거한 환기 요구량, 출하일령 예측 가능
- 돈사현황판, 입식가이드 : 돼지 입식 시 적정 사육두수에 근거한 입식가이드 제시, 밀사 방지, 효율적 돈사 활용

- 집계된 생산데이터를 별도로 엑셀로 정리하는 과정 필요→ 중복작업, 비효율, 추가 시간 소요

현장연계 모바일 기반 스마트워크 환경 구축(?)

④ 농장 경영

3대 가치

지속가능성	행복	리스크 관리
양돈업의 최고의 가치는 최고 성적이 아닌, 어떤 어려움과 난관에도 양돈업을 지속할 수 있는 의지와 여건 → 도달 가능한 목표 설정 및 실행, 무차입 경영을 목표로 하며 매년 투자 및 비상 자금 적립을 통해 리스크 대비	양돈업의 가치(식량안보 산업의 성격)를 인식, 다양한 기술과 관리노하우가 필요한 Challenging한 산업 → 사명감과 성취감, 자부심, 즐겁게 일하자	양돈업은 전기사고, 화재 사고, 분뇨처리시설 관련 사고, 질병 감염 등 다양한 위험 요인이 존재하며, 이로 인한 사고의 위험성이 산재함 → 사고에 미리 대비하기 위한 정기 점검, 계획 수립, 즉시 실행

⑤ 퀸즈포크의 비전과 미래

퀸즈포크 비전

믿을 수 있는 '깨끗하게 맛있는' 돈육을 생산하여
소비자와 생산자, 직원의 만족과 행복에 기여한다.

⑤ 퀸즈포크의 비전과 미래



▶ 다양한 체험이 가능한 바비큐 공간

단체 및 거널 바비큐장, 캠핑장, 놀이공간 세미나 공간 등을 제공해 단순히 먹고 마시는 체험에서 오감 만족을 경험할 수 있는 공간과 프로그램을 제공하고자 함.

▶ 로컬마켓 및 로컬푸드를 이용한 음료 및 디저트 메뉴 제공

자체 농장에서 생산된 돈육과 더불어 지역농산물을 판매하고 이를 활용한 음료 및 디저트를 개발하여 다양한 먹거리를 제공하고자 함.



▶ 자동화 시설 및 표준화된 시설로 전환, 동물복지 준비

노후화된 축사시설을 리모델링 및 개축 공사를 통해 개선하고 표준화된 시스템을 적용하고자 하며, 동물복지 기준에 부합하는 시설을 설치하고자 함.



▶ 지역사회 및 소비자와 공존

돼지고기 및 돼지고기를 활용한 음식 판매, 바비큐 체험을 통해 지역사회와 지속적으로 소통하고 소비자 반응을 실시간으로 피드백 받아 지역사회 및 소비자 친화적인 농장 운영과 돈육 생산을 목표로 함.


THANK YOU
퀸즈포크
CONTACT US
033 345 4702
bongbong863@naver.com
www.porksation.co.kr
퀸즈포크

